**Untuk Pemuatan Segera**

**PENTINGNYA AGEN PERUBAHAN dan ETHNOGRAPHY dalam Membentuk ORGANISASI yang CUSTOMER CENTRIC**

**Kamis, 15 December 2016 -** ETNOMARK Consulting menyelenggarakan sebuah workshop untuk publik yang berjudul **"Agent of Change & Ethnography in Customer Centric Organization".**

Topik workshop ini dipilih sekaligus dalam rangka memperingati sepuluh tahun **Amalia E. Maulana, Ph.D.** Founder and Director, **ETNOMARK Consulting** sebagai **Agent of Change** di bidang Edukasi Branding dan Ethnography Marketing di Indonesia.

Banyak dari pebisnis dan organisasi yang hanya melihat Branding sebagai kegiatan beriklan dan mengadakan berbagai aktifitas promosi. Padahal, Branding adalah kegiatan yang sangat kompleks dan di dalam organisasi pekerjaannya melintasi berbagai divisi dan multi-dimensi. Kegiatan utama dalam Branding adalah bagaimana sebuah organisasi bisa bersama-sama secara sinergis **memberikan VALUE TERBAIK** yang ditawarkan untuk konsumennya.

Apakah di dalam Organisasi ada orang-orang yang selalu alert terhadap perubahan jaman. Branding membutuhkan para **AGENT OF CHANGE** untuk merubah kebiasaan perusahaan yang **masih product-oriented** menjadi **Customer-oriented**, mementingkan pemahaman konsumen sebagai driver dari pengembangan produk dan bisnisnya.

Ada perusahaan yang sudah mendeklarasi sebagai **Customer-Centric** tetapi ternyata pada kenyataaanya kesehariannya masih belum melaksanakannya, masih sekedar Retorika.

Workshop ini bertujuan menyadarkan key person di Organisasi yang sekaligus merupakan Agent of Change perbedaan antara Organisasi yang masih retorika dan yang sudah menjelma menjadi Customer Centric dalam arti yang sebenarnya.

**Ethnography Marketing** merupakan pendekatan riset kontemporer yang dianjurkan untuk diterapkan di organisasi untuk memahami lebih jauh konsumennya. **Metode Ethnography**, yang diadopsi dari antropologi budaya masuk dalam konteks keseharian konsumen dan mencari Insights sampai keakar-akarnya. Bukan sekedar permukaan lagi. Insights yang Insightful ini

merupakan output studi ethnography yang bisa menjadi **Competitive Advantage** bagi perusahaan, lebih dari kompetitornya. Perusahaan yang bisa memenangkan hati konsumen, menjadikannya soulmate, akan memenangkan pertandingan di pasar.

Selain memaparkan materi mengenai **Customer Centric Organization**, workshop juga diisi dengan group exercise menggunakan case study terkini dan sesi Tanya jawab interaktif yang kontekstual dengan tema workshop.

Acara dihadiri oleh 60 peserta yang merupakan para Agent of Change dari berbagai industri diantaranya produk kecantikan dan perawatan kulit, Toko Perhiasan. pembersih rumah, keramik, jasa transportasi, rumah sakit, sekolah, asuransi, dll.

Hadir untuk melengkapi sharing hari ini adalah dan Ibu Alfia Wardah sebagai Director, Customer Retail dari 3M Indonesia sebagai guest speaker. Ibu Alfi dipilih oleh ETNOMARK karena pengalamannya sebagai seorang Agent of Change dan telah menerapkan Ethnography Marketing di perusahaannya.

Further Contact:

Driana Saraswati

0811-186060